

INTRODUCCIÓN

El presente documento ha sido elaborado a partir del “Manual de capacitación para futuros/as empresarios/as” - Generación de Ideas de Negocios elaborado por la Organización Internacional del Trabajo(Organización Internacional del Trabajo, 1999). Para más información puede acceder al Documento completo elaborado por la OIT visitando el sitio: <http://www.microfinanzas.org/uploads/media/1223.pdf>

A continuación se presenta un breve resumen de los principales aspectos a considerar de acuerdo al “Manual de capacitación para futuros/as empresarios/as” de la OIT.

IDENTIFICACIÓN DE UNA IDEA DE NEGOCIOS

Para iniciar cualquier proyecto de Emprendimiento, es necesario primero identificar la idea del negocio, que ha de ser les objeto del proyecto y sobre la cual se debe trabajar.

Algunas personas consideran que la idea de negocio es la parte más importante de un proyecto, concepto que es válido pero no definitivo, puesto que la idea es tan importante como el equipo que la desarrolla.

La experiencia y la historia ha dicho que en muchos casos, lo especial no ha sido la idea sino la persona que ha ejecutado la idea.

¿QUÉ ES UNA IDEA DE NEGOCIOS?

Una idea de negocios es una descripción corta y precisa de las operaciones básicas de un negocio que se piensa abrir. Un buen negocio empieza con una buena idea de negocios. Antes de que usted pueda empezar un buen negocio, es necesario tener una idea clara de la clase de negocio que desea operar.

Básicamente una idea de negocio suele ser producto de:

1. Las necesidades insatisfechas que se manifiestan en un determinado mercado.
2. Necesidades actuales que se proyectan en el futuro inmediato.
3. Nuevas necesidades que se pueden presentaren el futuro.
4. Inquietudes e intereses personales

5. Deficiencias en productos y servicios existentes

Una necesidad insatisfecha es una oportunidad para desarrollar un proyecto dirigido a suplir esas necesidades. En este caso se tiene un mercado asegurado, todo lo que se debe hacer es ofrecer lo que el mercado está necesitando.

Para quienes tienen la capacidad de visionar, pueden anticipar las necesidades futuras, para cuando éstas se presenten tener el producto el servicio para satisfacerlas. En muchos casos, aprovechando las tendencias y la cultura misma, se pueden crear las necesidades ofreciendo productos o servicios que aún no se demandan, pero que pueden mejorar la experiencia de vida del consumidor y crearle la necesidad de consumirlo.

Las mismas inquietudes, intereses e insatisfacciones personales pueden ser una excelente fuente de ideas, puesto que seguramente si algo nos interesa, pueden existir más personas que compartan las mismas inquietudes. Muchos productos han surgido por la necesidad de alguien de solucionar un problema, por su interés en encontrar una forma diferente o más eficiente de hacer algo.

Otra fuente de ideas son las fallencias y debilidades de los productos y servicios ya existentes. Es bien sabido que siempre puede existir una mejor forma de hacer las cosas. Es propio de la naturaleza humana mejorar su estilo y calidad de vida, por lo que siempre se está buscando la forma de mejorar la experiencia del usuario o consumidor.

ELEMENTOS QUE SE DEBEN TENER EN CUENTA

1. La idea debe ser oportuna, es decir que surja en el momento adecuado y se mantenga en un cierto periodo de tiempo, lo que significa que tienen que existir clientes que demanden el producto o servicio que hemos detectado y que esta necesidad se mantenga a medio plazo, pues si se satisface a corto plazo no es viable para ser transformada en empresa.

2. La idea de nuestro producto o servicio debe proporcionar un valor añadido al potencial cliente, puesto que de lo contrario será muy difícil desplazar a la competencia existente en el mercado. Lo ideal sería ofrecer algo novedoso, en el sentido de mejorar lo existente, o bien de satisfacer a los clientes con un servicio distinto que les dé mayor satisfacción a sus necesidades, o dicho de otro modo, mayor valor añadido.
3. El segmento de mercado al que nos dirigimos ha de tener un tamaño mínimo, por muy especializado que sea nuestro sector o actividad, siempre debe haber un número mínimo de clientes dispuestos a demandar nuestros productos.

Un negocio de éxito cubre las necesidades de sus clientes. Les brinda a las personas, lo que estas desean o necesitan. Su idea de negocios le dirá:

- ✓ **Qué** producto o servicio venderá su negocio;
- ✓ **A quién** le venderá su negocio;
- ✓ **Cómo** venderá su negocio sus productos o servicios;
- ✓ **Qué** necesidad de sus clientes atenderá su negocio.

QUÉ

¿Qué tipo de producto o servicio venderá su negocio? La idea de su futuro negocio debe estar basada en productos que usted conoce bien, o en servicios que usted domina. Deben ser, además, productos o servicios por los cuales la gente está dispuesta a pagar. Analizar varias ideas posibles le ayudará a precisar el tipo de negocio en el que usted se desempeñará bien.

Un producto es un objeto por el cual la gente paga. Puede ser algo que usted mismo elabore o algo que usted compre para revender. Ropa, calzado, pan, muebles, etc.

Un servicio es algo que usted hace para alguien y por lo cual se le paga. Por ejemplo: ofrecer servicios de Internet, repartir correspondencia, custodiar un Banco, reparar bicicletas, lustrar calzado.

QUIÉN

¿Quién comprará sus productos o servicios? Los clientes son un elemento esencial de cualquier negocio. Es importante tener muy claro lo relacionado con los clientes a los que usted espera vender. ¿Le venderá a un tipo específico de cliente o a todos los que viven en un área determinada? Deben existir suficientes personas capaces y con deseos de pagar por sus productos y servicios, o el negocio no tendrá ganancia.

CÓMO

¿Cómo piensa usted vender sus productos o servicios? Si usted planea abrir una tienda, no hay ninguna duda de cómo los venderá, pero si se trata de ser un fabricante o proveedor de servicios, entonces puede vender en muchas maneras diferentes. Un fabricante puede, por ejemplo, vender directamente a clientes o minoristas.

CUÁL

¿Cuál necesidad de sus clientes será satisfecha por sus productos o servicios? Su idea de negocios debería tener siempre en mente a los clientes y sus necesidades. Es importante averiguar lo que desea su futura clientela cuando usted desarrolle su idea de negocios.

ENCONTRAR BUENAS IDEAS DE NEGOCIOS

Las ideas de negocios se identifican por medio de un pensamiento positivo y creativo. Estas ideas se pueden originar en diferentes fuentes, como recursos locales, necesidades, actividades, intereses y aficiones.

Operar un negocio se puede comparar al malabarismo. Usted tiene que mantener un balance entre el conocimiento de lo que la clientela desea, sus habilidades y experiencia, conociendo lo que cuesta producirlo y conociendo lo que el/la cliente/a desea y puede pagar. No debe perder de vista todos estos factores porque siempre están cambiando. Si puede mantener un balance entre lo que su clientela desea y lo que usted puede ofrecer, a costos y precios adecuados; entonces podrá obtener una

utilidad. Si fracasa en prestar atención a cualquiera de estos factores, su negocio no tendrá éxito.

¿QUE CARACTERIZA UNA BUENA IDEA DE NEGOCIOS?

Una buena idea de negocios es la que se basa en:

- ✓ Un producto o servicio que la clientela desea;
- ✓ Un producto o servicio que usted puede vender a un precio que la clientela pueda pagar y que le permita obtener utilidades;
- ✓ El conocimiento y habilidades que usted tiene o espera obtener;
- ✓ El dinero y otros recursos que usted pueda invertir.

¿QUÉ TIPO DE NEGOCIOS?

También usted puede pensar sobre qué tipo principal de negocios podría estar mejor capacitado para operar. Hay cuatro tipos principales de negocios.

1. Servicios
2. Producción agrícola
3. Pequeña industria (procesamiento)
4. Turismo rural

¿CÓMO SE ENCUENTRA UNA BUENA IDEA DE NEGOCIOS?

Una buena idea de negocios se basa en las necesidades de su clientela. Si un negocio ofrece un buen producto pero nadie lo necesita, el negocio será un fracaso. Se pueden extraer ideas para negocios de todas partes, pero estas deben estar de acuerdo con lo que la clientela desea y puede pagar.

Las personas que podrían estar **interesadas en comprar** un producto o servicio se conocen como **el mercado** posible para dicho producto.

Toda buena idea de negocios está basada en el conocimiento de los deseos del mercado. El mercado varía de lugar en lugar según quiénes viven en el área, de cómo

viven y en qué gastan su dinero. Cuando usted conoce las necesidades e intereses de las personas, puede encontrar muchas ideas de negocios que se le podrían haber pasado por alto.

GENERE SUS PROPIAS IDEAS DE NEGOCIOS

Quizás usted ya tiene una idea de negocio, esto es una buena señal. Muestra que usted está comprometido con el inicio de un negocio y ya ha iniciado el proceso de “pensar”. Recuerde tener cuidado de no aferrarse demasiado a su primera idea, hay muchas oportunidades y la primera idea puede conducir a otra aún mejor.

Cuando se está en el proceso de generar ideas de negocios es mejor tratar de mantener la mente abierta a todo. Su objetivo principal es pensar en tantas ideas como sea posible y hacer una lista de todas las oportunidades de negocios que usted pueda pensar.

Las ideas de negocios se pueden generar mediante:

- ✓ Lluvia de ideas
- ✓ Visitas a negocios
- ✓ Investigando en su localidad
- ✓ Utilizando experiencias propias y ajenas

LLUVIA DE IDEAS

La lluvia de ideas es una manera de abrir la mente y ayudar a pensar en muchas ideas diferentes. Se empieza con una palabra y se escribe todo lo relacionado con ella que se viene a la mente. Se continúa por tanto tiempo como se pueda, anotando todo -aunque pueda parecer no apropiado o extraño-. Las buenas ideas pueden tener orígenes muy extraños.

La lluvia de ideas funciona mejor cuando se hace con otra persona o con un grupo de personas, pero también se puede probar a hacerlo individualmente. Muchas empresas grandes usan este método para generar ideas sobre nuevos productos.

VISITAS A SU ÁREA DE NEGOCIOS LOCAL

Otra manera de descubrir buenas ideas de negocios es ver alrededor, en su comunidad local. Averigüe qué tipos de negocios ya están funcionando en su área y vea si puede identificar algunos “vacíos” en el mercado.

Esta es una actividad que será mucho más fácil realizarla con un socio/a o amigo/a. Si usted vive en un pueblo pequeño incluya todo el pueblo. Si vive en una ciudad visite el área industrial, las zonas de los mercados y las áreas comerciales.

INVESTIGAR SU ENTORNO

Usted puede usar su creatividad para encontrar más ideas de negocios en su localidad.

Mire otra vez a la lista de ideas de negocios en su localidad. Si su lista cubre una sección suficientemente grande de su mercado local, probablemente usted está empezando a ver qué industrias o servicios sirven de base a la economía local.

Puede ser de utilidad hacer una lluvia de ideas para buscar ideas de negocios considerando todos los recursos e instituciones en su área. Por ejemplo, piense sobre:

1. Recursos naturales
2. Habilidades de las personas
3. Instituciones
4. Industrias
5. Sustitución de importaciones
6. Productos desechables
7. Publicaciones
8. Ferias de comercio y exhibiciones.

SUS PROPIAS EXPERIENCIAS

Empiece con usted mismo/a. ¿Cuál ha sido su experiencia, como cliente en el mercado?, ¿alguna vez ha estado buscando todo el día un artículo sin poder encontrarlo en ningún sitio? Piense acerca de los productos y servicios que usted mismo (a) ha deseado en diferentes oportunidades y ha tenido dificultad de encontrar.

EXPERIENCIAS DE OTRAS PERSONAS

Escuche con cuidado lo que otras personas comentan sobre sus experiencias (ellos/as son clientes potenciales). Pregunte a sus familiares y amigos/as sobre sus experiencias. Expanda su conocimiento social: converse con personas con las que usted generalmente no lo hace –tal vez con personas ancianas, adolescentes, personas que pertenecen a un grupo étnico o clase social diferente.

ANALICE SUS IDEAS DE NEGOCIOS Y SELECCIONE LA MEJOR Y DEPURE SU LISTA DE IDEAS

A la fecha, usted tendrá probablemente una cantidad considerable de ideas para su propio negocio –al menos cinco o quizás más de veinte-. Su próxima tarea es tratar de reducir esta lista, seleccionando aquellas que sean más adecuadas para usted.

Puede seleccionar de su lista las ideas más adecuadas pensando cuidadosamente en cada una de ellas. Probablemente haya muchas cosas que no conoce aún de los negocios en la lista, pero las preguntas que vienen a continuación le ayudarán a escoger.

Revise su lista de ideas y tome notas acerca de cada idea de negocios, contestando a las siguientes preguntas:

- a) ¿Cuánto conoce sobre los productos y/o servicios para este negocio?
- b) ¿Qué experiencia tiene que pueda ayudarle a operar este negocio?
- c) ¿Qué conocimientos y habilidades tiene para operar este negocio?

- d) ¿Dónde puede obtener información y asesoría sobre este negocio?
- e) ¿Cómo identificó la necesidad de este negocio en su localidad?
- f) ¿Quiénes serán los clientes para este negocio en particular?
- g) ¿Habrá suficiente clientela?
- h) ¿Podrá la clientela pagar por los productos o servicios?
- i) ¿Será este el único negocio de su tipo en su localidad?
- j) Si hay otros negocios similares, ¿cómo podrá competir con éxito?
- k) ¿Cómo podrá proporcionar la calidad de productos y servicios que su clientela desea?
- l) ¿Por qué piensa que el negocio será rentable?
- m) ¿Necesita este negocio equipo, local o personal calificado?, ¿piensa usted que podrá obtener la financiación para comprar lo que se requiere?
- n) ¿De dónde obtendrá los recursos que se requieren para iniciar este negocio?
- o) ¿Puede imaginarse a usted mismo/a operando ese negocio dentro de 10 años?
- p) ¿Cómo se adapta ese negocio a sus características y habilidades personales?
- q) ¿Está usted lo suficientemente interesado/a en este tipo de negocio como para dedicarle gran cantidad de tiempo y esfuerzo a fin de lograr su éxito?

Ahora que usted ha reducido sus ideas de negocio a las tres que piensa que son más adecuadas, necesita obtener más información sobre el mercado para esas ideas. Su meta es considerar factores que le ayudarán a aceptar o rechazar cada una de las ideas de negocios.

Aquí hay dos métodos que usted puede usar para analizar sus ideas:

- a) Trabajo de campo
- b) Análisis FODA

TRABAJO DE CAMPO

Conversando con clientes/as, proveedores/as y personas de la comunidad, usted puede reunir información útil acerca de los factores que afectan su idea de negocios.

Puede tener discusiones informales y hacer observaciones o puede concertar visitas formales y entrevistas. Las visitas le tomarán tiempo, sin embargo:

Al hacer esta investigación de campo, usted ya está empezando a actuar como un/a empresario/a de éxito y los contactos que haga durante estas visitas también le serán de utilidad cuando empiece su negocio.

ANÁLISIS FODA

Un método usado a menudo para decidir cuál es la idea de negocios más adecuada es el análisis FODA. Éste método ayuda a enfocar las áreas de posibles problemas y las ventajas potenciales de cada idea.

FODA quiere decir:

- F**ortalezas
- O**portunidades
- D**ebilidades
- A**menazas

DENTRO DEL NEGOCIO

Para analizar las fortalezas y debilidades de una idea de negocios, usted mira dentro del proyecto de negocios: ¿en qué será bueno el negocio y cuáles son sus debilidades?

Fortalezas son los aspectos positivos específicos que le darán a su negocio una ventaja competitiva sobre otros similares y competidores. Podría ser que usted se proponga vender un producto de mejor calidad o tener un local que sea más accesible a su clientela.

Debilidades son los aspectos específicos en los cuales su negocio no será bueno. Quizás sus costos sean altos porque su negocio está ubicado lejos de los/as proveedores/as y tendrá que pagar más por transporte.

FUERA DEL NEGOCIO

Para analizar las oportunidades y amenazas de su proyecto empresarial usted debe mirar fuera del negocio. Por ejemplo, la comunidad en la que se va a desarrollar: ¿Qué aspectos del entorno o medio ambiente serán de beneficio para el negocio y cuáles afectarán negativamente al mismo?

Oportunidades son desarrollos potenciales, en proceso en su entorno, que serán buenos para su negocio. Podría ser que la demanda para el producto que usted se propone producir aumentará por el mayor flujo de turistas.

Amenazas son eventos probables que pueden afectar su negocio negativamente. Por ejemplo, la idea de negocios puede ser tan simple que otras personas pueden empezar negocios similares en su localidad y reducir su participación del mercado.

SUS PROPIAS IDEAS DE NEGOCIO

¡FELICITACIONES!

Usted ha completado el primer paso en la preparación para iniciar su negocio. Ahora puede completar un resumen de su idea de negocio en el formato de la página siguiente.

Cuando usted haya completado el resumen de su idea de negocio puede continuar al próximo paso para iniciar su propio negocio: preparar un plan de negocios para su proyecto empresarial.

SI AÚN NO SE DECIDE

Si considera que aún no está seguro/a sobre cuál de las ideas de negocios es la más adecuada, usted necesita trabajar algo más.

EVALÚE LO QUE LE CAUSE INSEGURIDAD

¿Es el escoger entre las tres últimas ideas de negocio?

Si esto es lo que le causa inseguridad, quizás necesite hablar con un “informante clave” en aquellas áreas de negocio y obtener mayor información y asesoría antes de tomar su decisión.

¿Está usted seguro/a de que está realmente preparado/a para empezar el negocio?

Si esto es lo que le está preocupando, regrese al Ejercicio de Evaluación Personal (ver parte inicial del manual). Piense acerca de las afirmaciones y sus respuestas otra vez. Quizás sus características personales podrían ser más adecuadas para un empleo dependiente que para manejar su propio negocio. Muchas personas de éxito y satisfechas se desempeñan en empleos dependientes. Elija lo que sea mejor para usted.

¿Es que usted no está satisfecho (a) con las tres ideas de negocios que ha seleccionado?

Si usted cree que realmente desea iniciar su propio negocio pero no ha encontrado todavía la idea apropiada tómese un descanso y después de unos días, empiece a buscar otras ideas de negocios volviendo a trabajar en las mismas.

Encontrar la idea de negocio más adecuada demanda, a menudo, tiempo adicional, más trabajo y más información. Al trabajar en el logro de esto, usted estará aumentando su conocimiento, experiencias y habilidades, lo cual a su vez aumentará la posibilidad de convertirse en un/a empresario/a de éxito.

Trabajo citado

Organización Internacional del Trabajo. (1999). *microfinanzas.org*. Recuperado el 25 de Abril de 2013, de <http://www.microfinanzas.org/uploads/media/1223.pdf>